

创业指导专家推荐阅读本

总策划\海波 南南

主 编\邓维

副主编\吴霖 珂伊

揭示创业成功的秘密
实现小本致富的梦想

有钱 天天赚

广东省出版集团

广东科技出版社（全国优秀出版社）

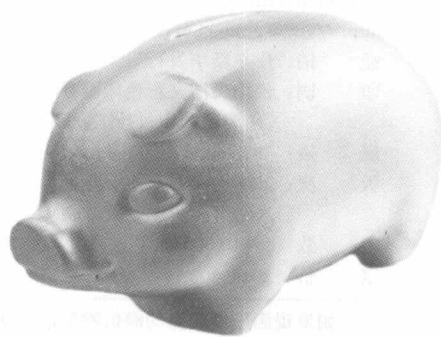
创业指导专家推荐读本

总策划\海波
主编\邓维
副主编\吴霖

南南
珂伊

揭示创业成功的秘密
实现小本致富的梦想

有钱 天天赚



广东省出版集团

广东科技出版社（全国优秀出版社）

·广州·

图书在版编目 (CIP) 数据

有钱天天赚 / 邓维主编. —广州: 广东科技出版社, 2009.6
ISBN 978-7-5359-5123-6

I. 有… II. 邓… III. 企业管理—通俗读物 IV. F270-49

中国版本图书馆 CIP 数据核字 (2009) 第 085844 号

策 划: 严奉强

责任编辑: 刘耕 吕健

装帧设计: ATAI

责任校对: C.S.H. 天雨 雪心

责任印制: 任建强

出版发行: 广东科技出版社

(广州市环市东路水荫路 11 号 邮码: 510075)

E-mail: gdkjzbb@21cn.com

http: //www.gdstp.com.cn

经 销: 广东新华发行集团股份有限公司

印 刷: 佛山市浩文彩色印刷有限公司

(南海区狮山科技工业园 A 区 邮码: 528258)

规 格: 787 mm × 1 092 mm 1/16 印张 15.75 字数 300 千

版 次: 2009 年 6 月第 1 版

2009 年 6 月第 1 次印刷

印 数: 1 ~ 10 000 册

定 价: 30.00 元

如发现因印装质量问题影响阅读, 请与承印厂联系调换。



目录

M U L U

序 创业人生 关键选择 (邢治波) /1

创业金手指 /9

- 财路一：赚餐饮业的钱 /10
- 财路二：从女性消费市场赚钱 /11
- 财路三：赚旅游休闲的钱 /13
- 财路四：从艺术品市场赚钱 /15
- 财路五：从健康产业赚钱 /17
- 财路六：从汽车后市场赚钱 /18
- 财路七：赚宠物消费的钱 /20
- 财路八：从儿童市场赚钱 /22
- 财路九：开发“银色经济”有钱赚 /24
- 财路十：从家装市场赚钱 /25
- 财路十一：赚教育培训的钱 /26
- 财路十二：赚数码科技的钱 /28
- 财路十三：“婚庆产业”有钱赚 /29
- 财路十四：文化产业商机巨大 /31
- 财路十五：绿色经济前景看好 /33

创业实践篇 /35

- 1. 废采石场掘出新商机 /36
- 2. 品尝海水 品尝财富 /39
- 3. 生机小站开 财源滚滚来 /42
- 4. 知识+兴趣+赢利=营养果汁店 /45
- 5. 珠宝大王点石成金 /48
- 6. 为“情侣”送礼 为自己致富 /51
- 7. 音乐工作室 为你圆一个歌星梦 /54

- 8. 开户外用品店 边玩边赚钱 /56
- 9. 绿色“宠物” 时尚赚钱 /59
- 10. 成人之美 自己致富 /62
- 11. 水族壁画 引领装饰新潮流 /64
- 12. 让黑炭烧红创富路 /66
- 13. 小人书收藏赚大钱 /68
- 14. 石头里的财富 /71
- 15. 咖啡与茶催生的商机 /74
- 16. 家居配套中心 启动赚钱新思路 /76
- 17. 手制纸艺“制”出财富新天地 /78
- 18. 牛皮饰品店 稳赚时尚钱 /81
- 19. 韩国美女瓜分广州蛋糕市场 /84
- 20. 藏饰店 卖出的是文化 /87
- 21. 在广州品尝贵州风味粉面 /91
- 22. 香皂DIY 创造新商机 /94
- 23. “时尚旗袍”超越淡旺季 /97
- 24. 艺术品中淘金——书画经营 /100
- 25. 花盆里栽出摇钱树 /103
- 26. 从“绿色产业”开掘新财源 /106
- 27. 投资中国画要选好“潜力股” /110
- 28. 本小利大卖凉茶 /114
- 29. 2.5万元开家水晶花手工作坊 /118
- 30. 如何开特色欧洲饰品店 /121
- 31. 巧妙经营韩国饰品店 /124
- 32. 日本玩具精品店巧赚钱 /127
- 33. 明清家具里掂出财富分量 /129





目录

M U L U

- 34. 军品时尚店圆你一个“男人梦” /133
- 35. 只要留心 旧报成“金” /136
- 36. “陶鸡”鸡年觅商机 /139
- 37. 擦鞋擦出的财路 /142
- 38. 新潮时尚的色彩咨询 /145
- 39. 潜水俱乐部高投入高回报 /148
- 40. “亲子驿站” 前景无限 /151
- 41. 在咖啡馆内轻松购家具 /154
- 42. 泰拳俱乐部剑走偏锋 财从中来 /157
- 43. 特色灯饰店特色赚钱 /160
- 44. 水晶饰品楼中店 成本低赚钱多 /162
- 45. 小草袋里有大钱 /165
- 46. 概念家具店 赚钱新概念 /168
- 47. 工艺蜡烛点燃致富希望 /171
- 48. 专业洗发水洗出滚滚财源 /174
- 49. 开掘金矿的特色培训班 /177
- 50. 个性化服装店的赚钱“经” /180
- 51. 开美容店怎样才能有钱赚 /183
- 52. 小书店经营宝典 /187

创业大学堂 /191

- 第一节 开业登记注册的程序 /192
- 第二节 税务登记的程序 /195
- 第三节 制定市场营销计划 /198
- 第四节 企业的人员配置 /206
- 第五节 创业的基本财务知识 /212
- 第六节 创业项目的选择 /225
- 第七节 创业计划书的写作 /231
- 第八节 开业经营 /234

附录 /237

- 创业百事通 /237

编后语 /245

- 人生在创业中升华（海波） /245



序

X U

创业人生 关键选择

“天地生人，有一人应有一人之业；人生在世，生一日当尽一日之勤。”这是清代山西一商人的家训。这句话道出了人生创业最朴素，也最简单，且是最重要的哲理。

人生最有意义的事情莫过于有一份称心工作和一份如意职业。职业人生，业精于勤，这不仅是对工作最起码，也是对人生最基本的原则。

—

创业人生，成功与失败都是一种选择

每个人无论是对生活、爱情、婚姻与友谊，还是对工作、职业、事业等，都有着自己的追求，当人们为了实现人生价值而采取行动的时候，无论成功还是失败，都是一种选择。

(一)选择就是给自己定位。选择就是给自己的人生寻找前进的方向；只有选择，人生才能演奏出生命华彩乐章。如何选择？流行于世的有这样一个故事：有三个人同时被关进监狱三年，监狱长答应他们三人一人一个要求。美国人爱抽雪茄，他要了三箱雪茄。法国人最浪漫，他要了一个美丽的姑娘相伴。而犹太人提出要一部与外界沟通的电话。三年后，第一个冲出来的是美国人，嘴里鼻孔里塞满雪茄，大喊道：给我火，给我火！原来他忘了要火。接着出来的是法国人，只见他手里抱着一个孩子，美丽女子手里牵着一个小孩子，肚子里还怀着第三个。而最后出来那位犹太人，他紧紧握住监狱长的手说：“这三年来，





我每天与外界联系，我的生意不但没有停顿，反而增长了百分之两百，为了表示感谢，我送你一辆劳施莱斯！”这个故事告诉我们，什么样的选择决定什么样的生活。今天的生活是由三年前的选择决定的，而我们今天的选择将决定我们三年后的生活。要知道，人生形象的比喻只有三天，即总结昨天、珍惜今天、憧憬明天。你的今天是你昨天所创造的，你的明天将由你的今天来决定。

（二）人的一生就是一个选择的过程。伟人之所以伟大，是因为他们选择了伟大的事业。试想，如果鲁迅不选择弃医从文，就不会成为文学巨匠；如果霍金不选择天文物理，就不会写出《时间简史》这样的巨作；如果贝多芬不选择音乐创作，也不会为后人留下那么多不朽的旋律。

（三）如何选择正确的人生方向？有一条重要的经验：从自己最熟悉的行业起步，从自己最感兴趣的事情开始，去做自己最擅长的工作。因为成功就在你胜任、愉快的地方。鱼儿只有在水中才能找到自己的乐园；飞鸟只有在天空方可自由飞翔；老虎只有在山中才成百兽之王。农民出演教授，总会找不到感觉；画家创作歌曲，味道会有些不专业……

无论是进行金钱投资还是智力投资，在自己熟悉且胜任的行业，总是比较容易获得成功。

（四）一个人到底能取得什么样的成就？如果仔细研究成功人士的经历就会发现：他们大多持一种积极进取的人生态度，进而在每一次涉及人生方向的重大抉择时，敢冒风险，勇于进取，以大无畏的精神寻求人生的突破，从而在一次次的实践中，让自己的人生层次不断跃升。

比尔盖茨于20世纪70年代为第一台微型计算机开发编程语言，创办了世界上著名的微软公司，52岁自己退休不做微软执行主席时，财产达580亿美元，约4000亿人民币。在谈到他的成功经验之时说：我的成功在于我的选择，如果说有什么秘密的话，那么还是两个字——“选择”。

二

创业人生，选择一个合适自己的目标

每个人在社会生活中都要根据自己的实际情况，选择一个适合自己的目标。

（一）成功的人，在成功之前，早就确立了自己的人生目标。他们的成功，只不过是长期的向着目标坚持不懈地努力的结果。

美国前总统克林顿在17岁的时候，因为学习成绩优异，得到美国白宫青年奖章，并到白宫去见美国总统肯尼迪。回来之后，他就买了两张画像，贴在自己的房间里，还写下了这么一段话：“我今年17岁。我发誓这一生一定要成为美国总统，服务美国

民众”。事实正如他的誓言一样，30年后，他实现了自己的人生目标。

(二) 目标是一种方向，需要恰当地选择。假如你的一个目标出现了问题，应当更换另一个目标。

如果你以相当的精力长期从事一种职业，但仍旧看不到一点进步或一点成功的希望，那么你就应该反思一下，从自己的兴趣、目标、能力来说，自己究竟是否走错了路。如果走错了路，就应该及早掉头，去寻找更有希望的职业。

如果你所从事的事业一直没有成功的希望，那就不必再浪费时间，不要再无谓地消耗自己的力量，而应该再去寻找另一片沃土。

在美国西部，有一位著名的木材商人，他曾经做了40年的牧师，可是一直无法成为一个出色的牧师。他考虑再三后，对自己的优势和弱点有了重新的认识，于是立刻改变目标，开始经营商业。从此一帆风顺，最终成为一个全国有名的木材商人，富甲一方。

哈佛大学有一个非常著名的关于目标对人生影响的跟踪调查。该项调查对象是一群智力、学历、环境等条件都差不多的年轻人，调查结果发现：

- (1) 60%的人，目标模糊；
- (2) 10%的人，有比较清晰的短期目标；
- (3) 30%的人，有十分清晰的长期目标。

通过25年的跟踪调查发现：这30%的人，25年来几乎都不曾改变自己的人生目标，他们始终朝着同一个方向不懈地努力。25年后，他们几乎都成了社会各界顶尖成功人士或行业领袖。那10%的人，大都生活在社会的中上层，成为各行各业不可缺少的专业人士，如医生、律师、工程师、高级主管等等。那60%的人，则几乎都生活在社会的中下层，其中27%的人生活都过得很不如意，常常失业，靠社会救济，并且常常抱怨他人，抱怨社会。

调查者因此得出结论：目标对人生有巨大的导向作用。成功在一开始仅仅是一种选择。你选择什么样的目标，就会有什么样的成就，就会有什么样的人生。

(三) 成功者之所以成功，就在于选好了属于自己的位置。失败者为什么失败，只因为他可能一生都在从事自己不擅长的事务，以致天赋全被埋没。

人的兴趣、才能、素质也是不同的。如果你有自知之明，善于设计自己，从事你最擅长的工作，你就会获得成功。

爱迪生在校学习时，老师以为他是一个愚笨的孩子，经常责怪他，而爱迪生的母亲却发现自己儿子爱探究的天赋，用心培养他，后来他终于成了发明大王。

台湾作家三毛自幼对艺术的感受力极强，五年级上课时偷偷地读《红楼梦》，读到宝玉出走时，竟进入空灵忘我状态，连老师叫她都不知道。她自己意识到文学就是自己追求的目标，此后专心于写作，成了人们喜爱的女作家。



三百六十行，行行出状元。但其“状元之才”之所以能够浮出水面，为世人称颂，就是因为他们选择了适合自己的目标，选择了适合自己的位置。

三

创业人生，选择好目标立即行动

（一）要取得成功，不光是靠智慧，最基本还要靠行动。在远古的时候，有两个朋友相伴一起去遥远的地方寻找人生的幸福和快乐。一路风餐露宿，在即将到达目的地的时侯，遇到了风急浪高的大海，而海的彼岸就是幸福和快乐的天堂。关于如何渡过这片海，两个人产生了不同意见。一个建议采伐附近的树木造成一条木船渡过海；另一个则认为无论哪种办法都不可能渡过海，与其自寻烦恼和死路，不如等海干了，再轻轻松松走过去。于是，建议造船的人每天砍伐树木，辛苦而积极地制造船只，并顺便学会了游泳，而另一个则每天躺下休息睡觉，然后到海边观察海水流干了没有。直到有一天，已经造好船的朋友准备扬帆出海的时候，另一个朋友还在讥笑他的愚蠢。不过，造船的朋友并不生气，临走前只对他的朋友说了一句话：“去做每一件事不一定都能成功，但不去做每一件事则一定没有机会得到成功！”能想到等海水流干了再过海，这确实是一个“伟大”的创意，可惜这仅仅是个注定失败的“伟大”创意而已。

大海终究没有干枯，而那位造船的朋友经过一番风浪也最终到达了彼岸，依靠行动实现了自己的目标。这两人后来在海的两个岸边定居了下来，也都衍生了许多自己的子孙后代。海的一边叫幸福和快乐的沃土，生活着一群我们称为勤奋和勇敢的人。海的另一边叫失败和失落的原地，生活着一群我们称之为懒惰和懦弱的人。

这个故事告诉我们：躺着思想，不如站起行动！请我们牢记这句话：“现在去做！”“现在”这个词对成功的妙用无穷，而用“明天”、“下个礼拜”、“以后”、“将来某个时候”或“有一天”，往往就是“永远做不到”的同义词。

（二）创业人生，决定了就马上去做。人有两种能力，思维能力和行动能力。没有达到自己的目标，往往不是因为思维能力，而是因为行动能力。很多人的失败不仅是因为没有信心而跌倒，而是因为不能把信念化做行动，并且不顾一切地坚持到底。我们读过《蜀之鄙有二僧》：在四川偏远地区有两个和尚，其中一个贫穷，一个富有。一天，穷和尚对富和尚说：“我想到南海去，你看怎么样？”富和尚说：“你凭借什么呢？”穷和尚说：“我有一个水瓶，一个饭钵就足够了。”富和尚说：“我多年来想买船沿长江而下，现在还没有做到呢，你就凭这些去？”第二年，穷和尚从南海归来，把去南海的事告诉富和尚，富和尚深感惭愧。这个故事说明一个简单的道理：光说不动是达不到目的的。

四

创业人生，用行动实现财富梦想

(一) 时间可以创造一切，也可以冲淡一切。如何充分运用时间，决定着你将创造一个怎样的人生。

假设你现在30岁，你还有多少奋斗时间？人生70古来稀，如果以70岁来计算，这之间还有40年。

上班工作时间： $40 \times 8/24 = 13.3$ 年

睡觉时间： $40 \times 8/24 = 13.3$ 年

吃饭时间： $40 \times 1.5/24 = 2.5$ 年

办事、上班耽搁时间： $40 \times 2/24 = 3.3$ 年

看电视、看报纸、聊天时间： $40 \times 1/24 = 1.6$ 年

一生剩下：5.8年（还不包括生病等特殊情况）。下表则更清楚地显示了不同年龄的人一生剩下的时间。

岁	20	30	35	40	45	50	55	60
年	7.2	5.8	5.6	4.4	3.6	2.9	2.1	1.5

成功的秘密相当简单，就是比别人多努力一倍。上帝非常公平，谁付出的努力多，谁就会成功。这其中，最重要的是要珍惜时间和充分利用时间。在一天当中，我们每个人的时间都是24小时。然而时间就像海绵里的水，只要挤，总是有的。成功者往往能充分利用有限的时间，而庸者则在不知不觉中虚耗自己的生命。

有一位满脑子学问的教授与一位卖鱼的小贩毗邻而居，尽管两人地位悬殊，知识水平和性格也有天壤之别，可两人有一个共同的目标：尽快富起来。

每天，教授跷着二郎腿大谈特谈他的致富经。卖鱼的小贩就在一旁虔诚地听着教授说：“只要给我一个机会，我就能成功！”小贩非常佩服教授的学识和智慧，并且开始依照教授的致富设想去做。若干年后，小贩成了百万富翁、城里的新贵，而教授还在家等着致富机会。

(二) 从赚小钱做起。“以小博大”是成大事者常用的手段。世界上许多富翁都是从“小商小贩”做起的。

有一位曾经干过人寿保险的业务人员，后来在其他事业上取得了成功。他认为：若要增加人家对自己的好感，应该先把自己的外貌整理好。因此，他每天早上在镜子前梳妆打扮，想方设法使别人对他产生好感。可以这么说，他之所以成就大事，是与他平常注意细节分不开的。

万丈高楼平地起，你不要认为为了一分钱与别人讨价还价是一件丑事，也不要认



为小商小贩没有什么出息。金钱需要一分一厘积攒,而人生经验也需要一点一滴积累。在你成为富翁的那一天,你已成了一位人生经验十分丰富的人。

克里蒙·史东是联合保险公司的董事长,被誉为“保险业务怪才”。他幼年丧父,很小的时候,就出去卖报纸了。有一次,他潜进饭馆卖报纸,被老板赶了出来。他趁老板不注意的时候,又潜了进去。这次,老板把他踢了出来,但他仍不甘罢休。餐厅里的客人看不下去,纷纷劝住老板,并且买他的报纸。史东虽然屁股很疼,但是口袋里却装满了钱。后来,史东上了中学,并开始试着去推销保险。当他来到一幢大楼前,童年时的情景就出现在眼前。他对自己说:“不要怕,即使被赶出来也不要紧,再进下一间。”他走进了这幢大楼,而且每一间办公室他都去了,他没有被踢出来。如果在这间办公室没有收获,他会毫不迟疑地强迫自己立即冲进下一间办公室,不让自己因为有害怕的时间而放弃努力。他就是这样不怕失败,而且笑对挫折。第一天,有两个人向他买了保险。第二天,他卖出了四份。第三天,他卖出了六份……就这样,他的事业开始了。24岁的时候,史东创立了只有他一个人的保险经纪社。开业的第一天生意就不错,此后,经纪社越来越发展壮大。20世纪30年代,史东成了百万富翁。谈及创业史时,他说:“如果你坚定用主观的态度面对艰苦,就能从中得到好处。”

(三)世上赚钱的路子千万条,但归结起来只有两种:一种是用力,一种是用智。肩挑背负使力气,叫做体力劳动。一般的人,只要有足够的体力和耐力都能胜任的。用智呢,就不一样了。只有那些肯动脑的人才能走这条路。在广东珠海打工的南阳人李某,深知打工族的思乡情结。他回乡过年之前,特地找到不回老家过春节的同乡打工仔、打工妹,把他们的生活、工作情况用摄像机拍下来,同时还录下他们对家乡父老的祝福。然后李某将这些相片和录音带带回家乡送给他们的亲人,每人收取一定的费用,结果除路费外,他还赚了400多元。

灵感思维常以“一闪念”的形式出现,使人们的创造活动进入到一个质的转折点。产生灵感不仅需要足够的知识储备,而且要有观察、搜集、积累信息资料的能力,更要有一个好的激发点。上述故事中的“思乡情结”就是很好的激发点。

广州一位下岗职工,曾经摆地摊卖过菜,卖过日用小百货,收益都不理想,只能勉强维持生活。

在摆地摊过程中,她发现卖旧书的生意不错,特别是在一些大专院校附近,一些虽然旧却有学习价值和阅读价值的教学参考书、文学书籍以及言情小说之类卖得都很好。这儿的旧书摊主每天都有不菲的收入,比她卖菜和小百货强了一些。1994年春她丈夫也从单位下了岗,两个人就分成两个摊卖旧书,挣几个钱维持家庭生活。在卖旧书的过程中,她发现旧书的价值差别很大,那些教科书和言情小说之类一本卖不了多少钱,而一些线装书和早期的图书以及“文革”时期的图书报刊却能卖很高的价钱,一本几十、几百甚至上千元也有人要。买这些书的人有的是自己收藏,有的是转手北

京、上海等地倒卖。发现了这一点，她在收购旧书的时候就对这类书非常注意，买到手后仔细研究分类，自己留下一部分，其余的攒到一定数量时，她就试探坐车带到北京的旧书市场上出售，获利自然不菲。

这位下岗职工的历程启发我们：有思路就有出路。思路就是财富。每一项目，都可以采取“先发散，后集中”的办法去思考。掌握了“发散思维、集中思维”的方法，挣钱的路就有千万条，任你选择。你可以根据自己的能力选择一条最能挣钱的路。

（四）创业人生，思路比努力更重要。每10年就会有一些配合时代的伟大商机出现。20世纪80年代下海，摆个地摊就能发财，可很多人不敢，机会就这样错过了。90年代炒股票，买只股票就能挣钱，可很多人不信，机会又这样错过了。社会、市场的发展，有其固有的规律，不以人们的意志为转移，不管你赞成还是反对，迟早要摆在你的面前。在未来几年中也一定会出现机会，机会是留给有准备的人。

有两个青年一同开山，一个把石块儿砸成石子运到路边卖给建房人；一个直接把石块运到码头，卖给城里的花鸟商人。因为这儿的石头总是奇形怪状，他认为卖重量不如卖造型。3年后，卖怪石的青年成为林里第一个盖起瓦房的人。后来，不许开山，漫山遍野的鸭梨招来八方商客。人们把堆积如山的梨子成筐成筐地运往北京、上海，然后再发往韩国和日本。而就在村里人为鸭梨带来的小康日子欢呼雀跃时，曾卖过怪石的人又卖掉果树，开始种柳树。因为他发现，来这儿的客商都不愁挑不上好梨，只愁买不到盛梨的筐。5年后，他成为第一个在城里买房的人。

“钱”需要人拼命才能获得，要说“钱”能“想”出来，不啻天方夜谭。然而，要想在竞争激烈的市场上创业成功，就必须善于开发新思维，多想、巧想、妙想，“想”出一条条新财路。

（五）人生最重要的是什么？是富有。可以说，富有包含着人生中所有重要的东西——成功、快乐、友情、爱情等。人生中最值得我们期待的事是什么？是梦想成真。可以说，梦想成真是所有人最美好和最真切的期待。

一提到“创业做老板”，面对竞争激烈的市场，很多人都感慨“做生意赚点钱真不容易啊！”其实，赚钱真的没有想象中的那么难。大多数人做的是小生意，一个精明的想法，一个偶然发现的小项目、小生意往往就这么做起来了。要想当老板赚钱，最简单也最有效的办法就是：谁最会赚钱就学谁！多读些创业的书就是一条不错的学习途径。不少创业书籍都精心收集了创业者的成功经验，以为创业者指点迷津。创业者可以从中感悟到聚集人气、把握商机、协调人际关系、解决难题的方法，从而在创业的道路上获得成功。

一个故事就是一个赚钱的项目，一个故事就讲述一个生意的经营秘诀。这些赚钱的大智慧，大都是已经发生的真人真事，都经过故事主人公的亲身验证。

一个人的家世如何、智商高低、努力与否和运气好坏，都无法解释所有人生成败。





成功是一种智慧，成功是一种选择，成功是一种追求，成功是一种决心。

思路就是出路，思路就是财路，有思路才能保证天天有钱赚。用实际行动去践行这些思路吧，这样才能实现你人生的价值，实现你人生的财富梦想。

五 创业指导要“本土化”

马克思主义的一个普遍真理是实事求是，理论联系实际。创业指导也必须根据创业的一般理论，结合当地的创业资源和个人的创业条件走出一条成功之路。每一个地方创业的资源不一样，每个人的创业条件都不一样，如果生搬硬套某些理论或做法来指导别人创业，只能是“误导”别人。因此，主编邓维及全体编写人员为了更好地指导人们创业，他们不辞辛劳，走遍广州大街小巷，采访各样成功的创业者，总结他们的经验，并升华形成一套完整的广州“本土化”创业指导理论，汇集在《有钱天天赚》一书中。没有大话，也没有空话，娓娓道来，都是创业者的智慧结晶，都是教会人们如何去从事创业的具体操作。读过之后获益匪浅，是一部不可多得的广州“本土化”创业指导书。

广州市劳动和社会保障局原副局长、巡视员
国家高级职业指导师、教授、高级研究员

邓维波

在人人想致富的今天，要想出人头地，在社会上占有一席之地，体现自身价值，自己做老板可能是一个快速而有效的方法。但自己做老板，首先必须要掌握做老板的基本常识。

创业金手指



财路一：



赚餐饮业的钱



俗话说，民以食为天，餐饮业与人们生活息息相关，可以说是永续产业。对于中小投资者而言，开餐馆入门的门槛低，投资可大可小，既可独立经营，也可联营、加盟；且投资周期短、见效快，做上路了，短短几年时间，就能完成从单店到连锁店的整个发展过程，做到资金的快速增值。因此，做餐饮也就成为众多创业者首次创业的最佳选择。目前，中国餐饮市场快速增长，餐饮企业景气提升，行业发展水平总体良好。餐饮业零售额每年多达 7 200 亿元，市场空间是非常巨大的。

然而，餐饮业的竞争也是十分激烈的，要在这个行业里站得住脚，关键是要提高自身经营档次和水平，做出自己的特色和品位。餐饮业内有句话：“眼光金，特色宝。”虽然经营者进入市场的形式各有不同，但要想在餐饮行业中树起一面大旗，找到立足之地，找对特色项目永远是最关键的一步。

目前，国内餐饮业由传统餐饮向现代餐饮升级的步伐加快。以连锁经营、品牌培育、技术创新为特征的现代餐饮业，正快速改变传统餐饮业的手工随意性生产、单店作坊式经营、人为经验型管理方式，大众化餐饮渐渐成为市场的主流。特色餐饮体现中国美食文化，休闲餐饮适应假日消费和休闲消费的需要，中西式快餐适应大众生活快节奏的需要，厨房工程提供餐饮食品和方便菜肴，成为家务劳动社会化新型服务方式。

专家分析认为，目前中国年人均餐饮消费额为 400 元人民币，而美国和日本分别为 1 500 美元和 2 000 美元，这表明在中国全面建设小康社会的进程中，餐饮消费具有巨大的市场潜力，餐饮消费市场蕴藏了无穷的商机。

财路二:



从女性消费市场赚钱

寻找一个好的投资领域，是得到丰厚回报的前提。以经商著称的犹太人有句名言，如果你想赚钱，就盯住女人的钱袋。女人永远是市场经济的最大消费群体。女性产品的市场永远是利润丰厚、效益稳固的永恒市场。21 世纪女人幸福的理念是健康、美丽、青春、活力，美丽是女人的第一“生命”，成功的商人会顺应女人美丽的需求而去赢得女人想花的钱。现在遍布大街小巷的服装店、皮具店、饰品店、美容美发店、内衣专卖店等各种各样的小店，其特点无不是在“算计”女性的钱包，不分节假日，里面的女性顾客人来人往，生意兴隆。除此以外，那些健身中心、居家用品店等从经营理念上也紧紧围绕女性的爱好，店里的商品充分调动了女性的好奇心，满足了她们的需求。

普天下的女人都一样，对一切美好东西都拥有欲望，但前提必须是她们打心眼里认可。中国有 6 亿女性，12 ~ 45 岁之间的有 3 亿，这是一个巨大的消费群体。据权威机构统计数据表明：现在中国女性用品每年销售总量超过 800 亿元人民币，并以 19% 的年增长率节节攀升。另外，女性用品利润空间大，在销售过程中，能得到 200% 以上的产品利润，从事女性用品的销售有着广阔的利润空间。

(1) 服装。服装是女性用品市场的重头戏，据中华全国商业信息中心统计，2004 年 1 ~ 9 月，全国 100 家重点大型零售企业服装类商品销售总额达 224 亿元，如今的消费者越来越注重个性和服饰的质量和款式，由此带来消费者对品牌服装的青睐。

(2) 饰品。随着中国百姓拥有越来越多的个人财富，昔日属于奢侈消费品的珠宝首饰正日趋“平民化”，并逐渐成为继房



地产、汽车之后的第三大消费热点。

饰品行业是从珠宝首饰、装饰装潢、工艺礼品、服饰行业中综合形成的一个新兴产业。作为经济的增长点，发达国家已走向成熟。各种档次的专卖店、销售点星罗棋布。各种款式、各种层次的产品充分满足了日益增长的市场需求。而在中国内地，这一行业尚处于初期发展阶段。根据我国权威机构对中国饰品市场的调查，中国内地饰品人均占有率不足5%，而日本为68.2%、新加坡为48%、韩国为68%。随着市场经济的飞速发展，大众的生活品味和生活质量正在发生着质的飞跃，更追求独特的个性和魅力，更崇尚多彩的文化和风情。由此，人们对饰品的需求与日俱增，据估计，中国每年有6 000多万件女性饰品零售市场空白，每年的消费需求达数百亿元。需求旺盛，潜力巨大，一个极具开发价值的巨大市场等待人们去开拓。

(3) 化妆品。我国城市化妆品市场处在由成长期向成熟期走近的阶段，目前这个行业仍保持着较快的发展速度。化妆品市场包括护肤品、彩妆品、芳香类化妆品、洗护发清洁用品、儿童化妆品、防晒化妆品等。业内人士预测，今后几年化妆品市场的销售额将以年均15%左右的速度增长，这种增长幅度显然大于经济增长速度。并且，到2010年，中国化妆品市场销售总额可达800亿元左右。可见，我国化妆品市场潜力巨大、空间广阔。

(4) 美容。进入21世纪，由美容产业、美容市场、美容资源等要素构成的“美容经济”正逐步在我国崛起，美容业正成为社会的一大消费热点。美容行业如生活美容、医学美容、美发、美体、美甲、文身、减肥、形象设计等是投入小、获利高的高利润行业。据统计，截至2004年底，我国美容从业者高达1 120万人，产值1 600多亿元。据估计，目前美容行业的增长速度，大概相当于中国国民经济产值增长速度的两倍，美容经济具有很大的发展潜力。

(5) 健美健身。健美健身是现代女性追求健与美的一个热门话题，它可以带给女性优美的身姿及良好的精神状态。因此，凡是对女性容颜、身材有改善和保护作用的产品和服务，一定会受到她们的欢迎。